



Investir dans une résidence service

Fiche pratique publié le 05/01/2020, vu 2268 fois, Auteur : [Cabinet d'Avocat SAGAND](#)

Les « résidence services » correspondent à un logement à destination locative proposant pour les occupants des services pouvant aller du petit déjeuner, au nettoyage des locaux en passant par la salle de sport ou multimédia...

Ces résidences sont couramment proposées aux investisseurs particuliers. Aussi nous nous intéresserons au cadre juridique et fiscal de ces opérations immobilières.

Qu'il s'agisse d'une résidence tourisme, une résidence hôtelière ou une résidence universitaire, le montage juridique reste le même, il s'agit d'une relation tripartite mettant en présence : une société de promotion, un investisseur et un gestionnaire.

I. L'opération immobilière : Un contrat de bail commercial

Un promoteur construit et commercialise la résidence auprès d'investisseurs particuliers en général, lesquels bénéficient d'avantages fiscaux. Ces investisseurs confient la gestion du bien immobilier à une société qui s'occupe de le louer.

Ainsi l'opération immobilière est la suivante :

Le promoteur commercialise son programme mis en copropriété et vend des lots de copropriété aux particuliers investisseurs, lesquels la plupart du temps ont recours à un crédit immobilier.

L'acquéreur a la qualité de propriétaire bailleur et signe un bail commercial avec une société de gestion et loue son lot pour une durée de 9 ans au minimum.

Ainsi l'acquéreur n'a aucune relation directe avec l'occupant des locaux achetés et le gestionnaire seul commercialise et gère la relation avec le locataire souvent pour une location de courte durée (jours, semaines ou mois).

Il faut donc bien comprendre que le bail engageant l'investisseur n'est pas un bail d'habitation mais un bail commercial soumis aux articles L 145-1 et suivants du code de commerce, ce qui implique des obligations particulières en tant que bailleur.

II. Les conséquences juridiques du bail commercial

Le bail commercial sera donc conclu entre l'investisseur (bailleur) et le gestionnaire de la résidence service (locataire commercial) pour une durée minimale de 9 ans.

Conformément au droit des baux commerciaux, seul le locataire commercial pourra mettre fin au bail tous les 3 ans soit à l'issue de la période triennale avec un préavis de 6 mois avant le terme de la période triennale par acte d'huissier ou par LR AR tandis que la propriétaire bailleur ne bénéficie pas de cette faculté.

En effet, le bailleur commercial ne pourra résilier la bail à la fin de chaque période triennale et ne pourra non plus en principe mettre fin au bail à l'issue des 9 ans sauf faute du locataire ou défaut de paiement du loyer par exemple.

A défaut, le non renouvellement du bail obligera le bailleur à payer au gestionnaire c'est-à-dire son locataire commercial une indemnité d'éviction, laquelle se calcule comme le rachat de la valeur de l'exploitation commerciale rapportée à la taille du local.

En pratique, les baux de résidence de tourisme par exemple sont d'une durée supérieure à 9 ans soit de 10 ans de façon à correspondre à l'exigence de détention pour récupérer la TVA qui est de 20 ans.

Le loyer initial est librement fixé entre l'investisseur (bailleur) et la société de gestion (locataire commercial) puis le loyer est ensuite indexé soit de façon annuelle soit de façon triennale.

Il peut arriver que la société gestionnaire souhaite revoir le loyer à la baisse, dans l'hypothèse où le premier bail a pu être exagérément élevé pour attirer les investisseurs, ce qui n'est pas interdit par les textes (article L 145-38 du code de commerce). Ainsi en cas de conflit sur le montant du nouveau loyer, le Juge des baux commerciaux devra trancher le litige.

En outre, les travaux notamment grosses réparations seront mis à la charge du propriétaire bailleur dans la plupart des cas. Et notamment lors du renouvellement de bail, le locataire commercial va en profiter pour ajouter à la charge du bailleur des travaux, lui permettant un meilleur rendement du loyer.

III. Les avantages fiscaux

Les investisseurs bénéficient dans ce dispositif du régime fiscal suivant :

- La qualité de loueur LMNP : c'est-à-dire régime de loueur en meublé non professionnel permettant de déduire des revenus locatifs toutes les charges afférentes au bien immobilier dont l'amortissement ;
- La récupération de la TVA de 20 % sur les biens achetés dans le neuf à condition de détenir le bien pendant 20 ans, ce qui équivaut à acheter le bien hors taxes ;

En conclusion, il faut réaliser cet investissement avec une grande prudence car souvent les promoteurs font miroiter une rentabilité fictive en surévaluant le premier loyer afin d'attirer les investisseurs et vendre le bien alors que le loyer ne correspond par exemple pas au réel marché.

Autre hypothèse, la résidence ne bénéficie pas d'un taux suffisant de remplissage c'est pourquoi il faut se méfier toujours de l'emplacement géographique et se déplacer pour visiter avant de réaliser tout achat.

Il faudra bien sûr être vigilant également sur les clauses du contrat et le faire relire par un professionnel avant toute signature définitive.

Ilanit SAGAND-NAHUM, Avocat à la Cour
28, Bld de la Bastille 75012 Paris